

العـادات السبـع

لذوي الفعالية العالية

أسلوب شامل لحل المشاكل الشخصية والمهنية

ستيفـن ر. كوفي

ستيفن كوفي هو شريك مؤسس ونائب الرئيس في شركة فرانكلين كوفي، وهي أكبر شركة تنمية إدارية وقيادية في العالم، وهو أيضاً مؤلف أو أحد مؤلفي الكتب التالية: مبدأ القيادة المتمركزة، الأمور ذات الأولوية أولاً، التأملات اليومية لذوي الكفاءة الرفيعة، العادات السبع للأسر ذات الكفاءة الرفيعة، الأمور ذات الأولوية أولاً في كل يوم، كما أن د. كوفي خريج جامعة يوتا وكلية هارفارد للتجارة وجامعة بريغهام يونج.



الفكرة الأساسية

تمنح العادات السبع أسلوباً متصلاً ومتنامياً ومتكاملاً لتنمية الكفاءة الشخصية لتنقلنا بنجاح من مرحلة الاعتماد (على الآخرين) إلى مرحلة الاستقلال (الاعتماد على النفس) من أجل الوصول إلى مرحلة الاعتماد المتبادل (الاعتناء بالآخرين وتوحيد مواطن القوة لمضاعفة كفاءتنا الفردية).

والعادات الثلاث الأولى تمثل أساساً للانتصارات الشخصية التي نكون عن طريقها نسيج صفاتنا الشخصية.

أما الصفات الثلاث التالية فهي تمثل الانتصارات العامة، في الحالات التي نعمل فيها بالتعاون مع الآخرين.

وتتجسد العادة الأخيرة من أجل تحسين كفاءتنا في جميع مجالات الحياة.

وتمنحنا العادات السبع القدرة على العمل داخل أنفسنا وخارجها لبناء شخصية متكاملة.

أمثلة ومبادئ

الفكرة الرئيسية

المثال هو الطريقة التي نرى بها العالم من حولنا ونفهمه، وهي عبارة عن خريطة فكرية نقوم بواسطتها بترجمة المعلومات التي نتلقاها، وتعتبر الأمثلة هي المفاتيح التي نستخدمها لتكوين ترجمتنا الشخصية للواقع، أما المبادئ فهي الخطوط الإرشادية التي توجه السلوك الإنساني والتي ثبت على مر الزمن ثباتها وأهميتها منذ القدم والتحدي الذي نواجهه هو تكوين وتطوير لأمثلة حياتنا الخاصة مبنية على المبادئ.

الأفكار المساندة

يجد الكثير من ألأفراد الذين يحققون درجات مذهلة من النجاح أنفسهم في صراع ما بين السعي إلي النجاح وحاجتهم الذاتية لتكوين العلاقات الصحيحة والمتامية مع الآخرين، وهذه النوعية من المشاكل لا تصلح لها الحلول السريعة.

ولقد أجريت دراسة أكاديمية حديثاً حول الكيفية التي يتم من خلالها تكوين المدركات، وكيف تتحكم الطريقة التي نرى بها الأحداث في سلوكياتنا، وهذا يقودنا إلى دراسة نظرية التوقع والتنبؤ التي تتوافق مع المتطلبات الذاتية، ولقد استخلصت الدراسة بأنه مهما كان حجم الجهد العملي الذي يقوم به الأشخاص إزاء تحقيق مواقفهم فإنهم لن يتغيروا ما لم يغيروا مدركاتهم الحسية.

ولقد كان الأدب الناجح طوال الخمسين سنة الماضية في معظمه أدباً سطحياً مليئاً بالنماذج والصور الاجتماعية والإصلاحات السريعة، ومن جهة ثانية فلقد ركز الأدب الناجح طوال المائة وخمسون عاماً الماضية على الصفات الأخلاقية كأساس للنجاح، وقام بالتركيز علي صفات مثل النزاهة والتواضع، والإخلاص، والعدل، والصبر، والقاعدة الذهبية.

علمتنا الصفات الأخلاقية بأن هناك مبادئ أساسية للحياة الحقيقية، وبأنه ليس باستطاعة الناس أن يحققوا النجاح الحقيقي ويجدوا السعادة الدائمة إلا إذا أضافوا هذه المبادئ إلى سماتهم الشخصية. وبعد الحرب العالمية الأولى تحولت الرؤية الأساسية للنجاح من مجرد مباديء أخلاقية عامة إلي سمات وصفات أخلاقية للشخص، وأصبح النجاح مرهوناً بالشخصية والصورة العامة والمواقف والمهارات، ويشمل ذلك جميع وسائل العلاقات العامة والمواقف الفكرية الإيجابية.

بعض جوانب الأخلاقيات الشخصية إما أن تتصف بالمعالجة البارعة أو قد تكون مخادعة، وفي بعض الأحيان كان يتم الاعتراف بدور الشخصية،، ولكنها لم تكن تعتبر عنصراً أساسياً لتحقيق النجاح المنشود. وبينما كانت الإشارة إليها في بعض الأحيان عابرة يوصف الأسلوب العام بأنه عبارة عن تقنيات مؤثرة، واستراتيجيات قوية، ومهارات الاتصال مع الآخرين، ومواقف إيجابية.

عندما ارتكزنا على الأساس الذي صنعته الأجيال السابقة أصبحنا شديدي التركيز بدون قصد على الصفات الثانوية لدرجة أننا أهملنا الصفات الرئيسية عند التأسيس. والتركيز على التقنيات وحدها تجعلنا نفتقد السبب الأساسي الذي جعل تلك التقنيات مفيدة، وتأثيرها سوف يمتد على المدى البعيد، فإننا لا نستطيع أن ننجح ما لم يكن هناك أساساً واقعياً للنجاح، فذلك نابع من أسلوب الكم المتبع للحصول على أعلى الدرجات في المدرسة، ومجمل القول أن ما نتواصل بشأنه مع الآخرين و نعبر عنه معهم هو أبلغ من أي شيء نقوله أو نفعله فهناك بعض الأشخاص الذين نثق بهم بصورة مطلقة لأننا نعرف شخصياتهم. وسواء كانوا يتميزون بالفصاحة أم لا،أو كانوا يتمتعون بمهارات تكوين العلاقات الإنسانية أم لا فإننا نثق بهم ونعمل معهم بنجاح.

تشتمل العادات السبعة على الكثير من المبادئ الأساسية للكفاءة الإنسانية والفعالية، وهي تمثل الأساس للمبادئ الصحيحة التي يعتمد عليها كلاً من السعادة والنجاح. وقبل دراستها عليك أن توجه تفكيرك لقوة القدوة، فالقدوة تشبه الخريطة، إنها ليست رسماً لجزء فعلياً من الأساس ولكنها تمثل توضيحاً أو نموذجاً للأساس نفسه. ويحمل جميع الناس بداخلهم خرائط ذهنية تتبع واحداً من نوعين —النوع الأول هي الطريقة التي تكون عليها الأمور فعلاً أما النوع الثاني فهي الطريقة التي ينبغي أن تكون عليها الأمور، ونحن نفترض في العادة بأن الطريقة التي نرى بها الأمور هي الطريقة التي تكون عليها الأمور فعلاً، وتتبع جميع مواقفنا وسلوكياتنا من هذه الافتراضات. وهي أيضاً تؤثر على طريقة تعاملنا مع الآخرين، وبعبارة أخرى يمكن أن يرى الأشخاص المخلصون والأشخاص شديدو الملاحظة الشيء الواحد بصورتين مختلفتين تماماً لأن كلاً منهما ينظر من خلال عدسة تجربته الخاصة.

كلما أصبح الناس مدركين لأمثلتهم وتجاربهم الشخصية ومدى تأثيرها على مدركاتهم أصبحوا أكثر مسئولية عن أمثالهم واختبروها بناءً على الواقع وحاولوا إدراك الصورة الرئيسية من منظور موضوعي، ولقد بين كتاب "بنية الثورات العلمية" لتوماس كوهن أن جميع الإنجازات المهمة في مجال المحاولات العلمية كانت في البداية محاولة للانفصال عن التقاليد، وعن أساليب التفكير القديمة، وعن الأمثلة القديمة.

ويؤثر تبدل الأمثلة سواء كان تلقائياً أو تدريجياً، وسواء كان إيجابياً أم سلبياً على الطريقة التي نرى بها العالم، ولذلك فهو يؤثر على مواقفنا وسلوكياتنا وعلاقاتنا مع الآخرين، وعلى ذلك إذا أردنا أن نجري تغييرات في حياتنا فإننا نستطيع ذلك بالتركيز على أمثلتنا، فهي ملازمة لشخصياتنا.

والأخلاقيات الشخصية مبنية على الفكرة الأساسية القائلة بأن هناك مبادئ تحكم الكفاءة الإنسانية وهي عبارة عن قوانين طبيعية لا تتغير مثل قوانين الأبعاد الفيزيائية، ومدى دقة مثالنا الفكري في وصف الواقع لا يغير شيئاً من هذا الواقع الموجود.

تطفو المبادئ الحقيقية مرات و مرات كثيرة على السطح على امتداد دورات التاريخ الاجتماعي، وفي الحقيقة فالناس إما أن يتحركوا باتجاه البقاء عندما يعيشون في وئام، وإما أن يتجهوا نحو الدمار عندما يبتعدون عن الوئام فيما بينهم، والأمثلة على ذلك هي المبادئ مثل:

- الإنصاف
- النزاهة
- الأمانة
- الكرامة الإنسانية
- المصلحة
- الجودة النوعية أو التفوق
- الطاقات الإنسانية الكامنة

المبادئ ليست ممارسات (نشاطات محددة نؤديها في ظروف معينة)، كما أنها ليست قيماً (والتي هي ببساطة خرائط تصف المبادئ)، و من هذا المنظور، يتمثل تألق الأخلاقيات الشخصية في وجود بعض الطرق المختصرة، والخطط السريعة لتحقيق حياة سعيدة بدون دفع ثمن ذلك بطريقة مادية، ولكن ذلك مضلل وخادع، فالطريقة التي نرى بها أي مشكلة هي المشكلة.

العادات السبع هي مستوى فكري جديد – تبديل في المثال يعتمد على أسلوب شمولي محوري حول المبدأ والشخصية لتحقيق الكفاءة الشخصية والفعالية.

اقتباسات

"لا يوجد تفوق حقيقي في هذا العالم يمكن فصله عن الطريقة الصحيحة للعيش في هذه الحياة".

– ديفيد ستار جوردان

"بين يدي كل إنسان قوة عجيبة للخير أو للشر —فهي التأثير الصامت وغير المدرك والخفي لحياته الخاصة، وهي ببساطة انعكاس ثابت لحقيقة الإنسان، غير ما يتظاهر بأنه حقيقته".

– ويليام جورج جوردان

"لا يمكن أن تحل المشاكل الخطيرة التي نواجهها بنفس مستوى تفكيرنا عندما صنعنا تلك المشاكل".

– ألبرت اينشتاين

"يجب علينا أن نكف عن الاستكشاف، وسيكون الهدف من جميع استكشافاتنا هو الوصول إلى حيث بدأنا وأن نعرف ذلك المكان لأول مرة".

– ت. س. إليوت



العـادات السبـع - نظرة عامة

الفكرة الرئيسية

تشكل العادات السبع أسلوباً إضافياً ومتوالياً ومتكاملاً لتكوين الكفاءة الشخصية بالتقدم من مرحلة الاعتماد (على الآخرين) مروراً بمرحلة الاستقلال (الاعتناء بأنفسنا) وانتهاءً بمرحلة الاعتماد المتبادل (الاعتناء بالآخرين وتوحيد نقاط القوة معهم).

الأفكار المساندة

تتكون شخصيتنا في الأساس من العادات التي نشأنا عليها. والعادات هي عوامل قوية تؤثر في حياتنا لأنها تظهر شخصياتنا و تعبر عنها، كما أنها تشكل كفاءتنا و فعاليتنا، ويمكن تعريف العادة على أنها نقطة التقاء بين المعرفة (معرفة ما ينبغي فعله)، والمهارة (كيفية القيام به)، والرغبة (الحافز على القيام به)، ونحن نحتاج إلى هذه العناصر الثلاثة لتكوين العادة.

ويمكن تعريف السعادة بأنها ثمرة القدرة على التضحية بما نريده الآن من أجل ما نريد الحصول عليه لاحقاً، ويؤهلنا الاستقلال الحقيقي للشخصية لكي نقوم بالفعل بالمبادرة به بدلاً من أن نكون الهدف الذي يقع عليه الفعل. إن الحياة بطبيعتها وفهمها المجردة التداخل يعتمد فيها الجميع على الآخرين، وهي بذلك تتيح الفرصة للمشاركة بصورة كبيرة مع الآخرين، وتتيح الوصول إلى الموارد الهائلة والطاقات الكامنة للآخرين. كما أنك لا تستطيع أن تشارك الآخرين الاعتماد المتبادل بفعالية قبل أن تكون أنت ذاتك مستقلاً بأمانة مطلقة.

- تتعامل العادات الثلاث الأولى مع السيادة الذاتية أو الانتصارات الشخصية كما أنها تضع الأساس اللازم للعادات الأخرى.
- العادات 4، 5، 6، تتعامل مع الانتصارات العامة.
- العادة 7 تعمل على تجديد الأبعاد الأربعة الأساسية للحياة الهادفة و الطموحة.

والعادات السبع هي عادات فعالة مبنية على المبادئ التي تجعل تحقيق النتائج المفيدة والتأثير القوي على المدى البعيد ممكناً.

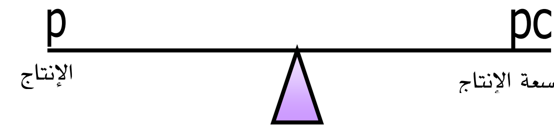
التوازن بين الإنتاج والقدرة الإنتاجية

الفكرة الرئيسية

العادات السبع هي أيضاً عادات تتسم بالفعالية و التأثير، وتكون عبارة عن نتاج لتوازن يعرف بالتوازن بين الإنتاج و القدرة الإنتاجية.

والإنتاج المقصود هو إنتاج أو تحقيق النتائج المرغوبة من الإنسان، أما القدرة الإنتاجية فالمقصود بها هى القدرة أو المصدر الذي ينتج البيضة الذهبية، وجوهر الفعالية و التأثير هو التوازن بين المدى القريب والمدى البعيد.

فبالنسبة لقطعة من آلة معينة مثلاً فإن الإنتاج يتمثل في تلك الآلة بعينها، وتمثل القدرة الإنتاجية الصيانة الدورية الضرورية لهذه الآلة، ولو أننا ركزنا على الإنتاج المرتفع (مستويات الإنتاج) على حساب القدرة الإنتاجية (الصيانة الدورية) فإننا سنكسب بذلك على المدى القريب ولكن على حساب الإنتاجية



على المدى البعيد، ويحتاج النجاح على المدى البعيد إلى الحفاظ على توازن مناسب بين الإنتاج والقدرة الإنتاجية، وكل واحد منهما ضروري وكلاهما في حاجة إلى الاهتمام به.

اقتباسات

"إن ما نحصل عليه بسهولة فائقة فإننا لا نقدره حق قدره في كثير من الأحوال، فصعوبة المنال وحدها هي التي تمنح الأشياء القيمة النفيسة، والله وحده يعلم كيف يضع القيمة في خيراته".

- توماس باين

العادة رقم 1 – استجب بكفاءة و فعالية.

الفكرة الرئيسية

نحن نستطيع أن نختار نوعية استجابتنا للإشارات أو المعلومات التى نتلقاها، كما أننا نملك القدرة للتأثير على تصرفاتنا، ولذلك فإننا نتمكن من الاستجابة بكفاءة و فعالية، وذلك يعني أن نختار بكفاءة و مهارة كيف ستكون استجابتنا في أي موقف بدلاً من التصرف على نحو يتسم بالتخبط.

الأفكار المساندة

تميز الإنسان وحده بأنه يستطيع إمعان النظر في عملية تفكيره ذاتها، بينما نجد أن كل كائن آخر على الأرض يستجيب بعفوية للأحداث، ويستطيع الإنسان التحكم في أفكاره و التعلم من الأجيال السابقة، وكذلك يستطيع الإنسان تقييم تجارب الآخرين والتعلم منها، وهذا هو المبدأ الذي يقوم عليه الوعي الذاتي، وهو أقدم الأمثلة الأولية البديهية، وحتى نصل إلى المرحلة التي نضع فيها في اعتبارنا الصورة التي نرى بها أنفسنا و نرى بها الآخرين سنستمر في الحد من قدراتنا في التواصل مع الآخرين و يختلف شكل ونوع الاستجابة لكل فرد علي حسب أهمية ونوع الحافز بالنسبة له، ولذلك تملك الكائنات البشرية العاقلة الحرية لاختيار شكل و نوع استجابتها، وهذا يعود إلى وجود:

- الوعي الذاتي – القدرة على التحكم بالأفكار.
- الخيال – القدرة على التصور الذهني لواقع جديد
- الضمير – الإدراك الداخلي بالخطأ والصواب.
- الإرادة المستقلة – القدرة على التصرف بناءً على الأفكار.

وبعبارة أخرى، لا تستطيع الحيوانات تغيير نمطها، الإنسان يستطيع أن يكتب تعليماته الخاصة حول كيفية التعامل مع الأوضاع الجديدة، ويملك كل شخص القدرة على أن يكون إما متفاعلاً أو مستجيباً بكفاءة في كل وضع يطرأ عليه، وهذا هو المعنى الحقيقي "للقدرة على الاستجابة" – القدرة على اختيار استجاباتنا، والأشخاص الذين يستجيبون بكفاءة هم أشخاص يتمتعون بمستوى رفيع من المسئولية.

وتعني الاستجابة بكفاءة و فعالية إخضاع النزوات للقيم، أما الأشخاص المتفاعلين بعفوية مع المواقف فهم ينجرفون بعيداً بسبب الإثارة اللحظية، وينقاد الأشخاص المتفاعلون بكفاءة و فعالية بواسطة القيم التي تتسم بالعناية والسلامة سواء داخلياً بالارتياح النفسي أو خارجياً بكسب احترام الآخرين والتفاعل الإيجابي معهم.

وليس المهم هو ما يحدث، وإنما استجابتنا لما يحدث هي التي تشكل العلامة الفاصلة، وعادة فإن أكثر الظروف صعوبة تصبح اختبارات قاسية تصوغ شخصياتنا ولكنها تصبح بمثابة الإحتياطيات الخفية لقوتنا الداخلية، وما نواجهه من مواقف و أحداث لا يشكل أهم ما في الحياة وإنما ما يهم بالفعل هو الكيفية التي نستجيب بها لكل ما يحدث لنا، وطبيعتنا الأساسية هي أن نقوم بالفعل لا أن ننتظر نتائج هذا الفعل علينا، ونحن نملك القدرة لاتخاذ المبادرة في أي وضع نمر به، وكل شخص إما أن ينتظر أن يقع عليه الفعل، وإما أن يقوم بتحمل مسئولية سلوكه ويتخذ القرارات الملائمة.

ولا يعني كون الشخص مستجيباً بكفاءة و فعالية أن يكون عنيفاً أو عدائياً أو متبلد الإحساس، وإنما تعني الاستجابة بكفاءة و فعالية التحكم في الموقف بالكامل و من جميع جوانبه، أو بعبارة أخرى يستلزم إحداث تغيير إيجابي التوقف عن التركيز على الظروف الحالية و المباشرة، بل يجب التفكير في الاستجابة المناسبة بناءً على متطلبات الظروف الموجودة بالفعل، وإذا قمت بهذا الأمر فأنت بذلك تمنع تأثير أي قوة خارجية عليك.

وفي حين أننا قادرون علي اختيار أفعالنا، إلا أننا لسنا أحراراً لنختار ما يترتب على أفعالنا، فما يترتب على أفعالنا محكوم بقانون الطبيعة ولا سلطة لنا عليه، نحن نستطيع أن نقرر علي سبيل المثال إذا ما كنا سنتقدم للوقوف أمام قطار يتحرك، ولكننا لا نستطيع أن نقرر ما سيحدث عندما يصدمنا القطار، فنحن أحرار بأن نختار استجابتنا لأي وضع، ولكننا عندما نقوم بذلك فإننا نختار تلقائياً النتيجة الملازمة لتلك الاستجابة والمترتبة على اختيارنا لها

إن الأحداث العادية التي تقع لنا في حياتنا بصورة يومية هي التي تؤدي إلى تكوين مهارات الاستجابة بكفاءة و فعالية، فهي موجودة ضمناً في تلك الأمور الصغيرة التي نتعرض من خلالها وتوضح بجلاء صفاتنا الشخصية الحقيقية، واستجابتنا لبضعة أحداث مثيرة وبسيطة في الحياة ستؤثر أيضاً على استجابتنا للكوارث.



العادة رقم 2 - ابدأ وفي ذهنك تصور للغاية المنشودة

الفكرة الرئيسية

يعني البدء وفي ذهنك تصور افتراضي للنهاية أو الغاية التي تنشد تحقيقها استخدام رمز أو مثال يعكس شخصيتك في نهاية حياتك كإطار مرجعي تعود إليه أو معيار تختبر كل شيء من خلاله، ويجب أن تختبر كل جزء من حياتك بناء على سياقها العام بالكامل أي— بنظرة شمولية طويلة المدى.

الأفكار المساندة

لكي تبدأ وفي ذهنك تصور افتراضي للنهاية فأنت بحاجة إلى تكوين فكرة واضحة عن غاياتك، وعن وضعك الحالي، ومن ثم تستطيع ترى بوضوح ما تحتاج إلى إنجازه لكي تصل إلى الغاية التي تريدها، ومن السهل أن يستغرقك أمر تسلق سلم النجاح بحيث لا تتمكن من تحديد إذا ما كنت تحقق فعلاً النجاح الذي تسعى إليه أم لا، ومن السهل أن تكون مشغولاً و لكن دون فعالية في الأداء أو نتائج ملموسة من ورائه وتستطيع تحقيق الكثير من الانتصارات الجوفاء على حساب الأحداث الحاسمة، وقد نكون كثيري المشاغل وقد نكون شديدي الفعالية، ولكننا لن نتمتع بالكفاءة الحقيقية إلا إذا بدأنا طريقنا ونحن نحتفظ في أذهاننا بتصور للغاية المنشودة.

يعتمد تكوين تصور لهذه الغاية أو النهاية منذ البداية على المبدأ القائل بأن جميع الأمور تتكون في الواقع مرتين، فهناك تكوين فكري أو تكوين أولي، وهناك تكوين مادي أو تكوين ثانوي، ويمكن أن يتكون التكوين الأولي بواسطة التصميم الواعي أو كنتيجة للضغوط الخارجية، ويمكننا أن نكون خططاً ذاتية أو أن نعيش بتفاعل في إطارالخطط التي كونها غيرنا.

مثال: إزالة الأشجار من الغابة، يتواجد المديرون هناك لتوجيه العاملين وحملهم على حشد قواهم والتدريب لكي ينموا عضلاتهم ويحسنوا كفاءتهم، ويتسلق القادة أعلى شجرة، لمعاينة الوضع العام وليصرخوا عالياً "إنها الغابة الخطأ!" ويكون رد فعل المديرين "من يهتم بذلك؟ انظروا إلى مدى كفاءتنا في قطع الشجيرات".

لا تعتمد الكفاءة على حجم الجهد المبذول فقط، ولكنها تعتمد أيضاً على كوننا في الغابة الصحيحة أم لا، ولا يمكن لأي نجاح إداري أن يعوض الفشل في القيادة، ومن الوسائل الفعالة لكي تنمي عادة البدء وفي ذهنك تصورك للغاية أو الهدف النهائي كتابة بيان يلخص مهمتك أو فلسفتك أو عقيدتك، ويجب أن يركز هذا البيان على ما تريد أن تكون عليه (الشخصية) وما تريد أن تفعله من (المساهمات والإنجازات) وعلى القيم والمبادئ المؤدية لذلك الهدف أو تلك الغاية.

بيان توضيح المهمة هو عبارة عن دستور شخصي، وهو معيار مكتوب، وهو المقياس الأساسي الذي يقيم كل شيء ويوجه من خلاله، حتي يصبح كالمنهج الذي تتخذ القرارات يومياً بناءً عليه، ويتم بناءً عليه وضع الأهداف بعيدة المدى والأهداف قصيرة المدى.

الوضع المثالي هو أن نتحلى بالمبادئ الصحيحة في كل الشئون الحياتية، فالمبادئ الصحيحة لا تتغير، ولا تتفاعل مع أي شيء، فهي حقائق عميقة الجذور و أساسية و راسخة في حياتنا على نحو يتجاوز الزمن، وهي لا تحتاج إلى تقدير لصلاحيتها في حياتنا، وأفضل من ذلك كله أنها تؤثر بالإيجاب علي حياتنا الخاصة.

وتوفر الحياة المبنية على المبادئ في منح الفرد قدراً من الحكمة والرشاد بحيث نرى الأمور على حقيقتها، وكما كانت وكما ستكون عليه، وتصبح قوة هذا النوع من الحياة نابعة من حرية التأثير على مواقف الآخرين، و نملك المنظور الصحيح للأحداث التي تجري.

إن بيان مهمتك في الحياة ليس شيئاً يمكنك كتابته في ليلة واحدة، فهو يحتاج إلى تفكير متمعن والكثير من الساعات التي تقضيها في تمحيص الأفكار، على أن كتابة البيان هي مهمة بقدر أهمية الناتج نفسه، وسوف تحتاج لكتابتها ومراجعتنا بانتظام لكي تضع في حسابك الأفكار الإضافية أو الظروف المتغيرة، وتحتاج أيضاً إلى استخدام كل قواك العقلية و تحفيز تفكيرك باستخدام طرفي المخ كلاهما، فطرف المخ الأيسر يتحكم في العمليات المنطقية ويتعامل مع الكلمات والخصائص النوعية، أما الطرف الأيمن فهو يعتمد على الحدس والإبداع بصورة أكبر ويتعامل مع الصور والعلاقات.

وأول غريزة تستعملها لتكوين بيان مهمتك هي استخدام طرف المخ الأيسر فقط، على أن المنظور الذي يستطيع الطرف الأيمن إضافته له نفس درجة الأهمية، ولكي تحصل على ذلك فيجب عليك أن تتصور في ذهنك النتائج المترتبة على جميع جهودك، ومن بين الوسائل التي يمكنك استخدامها لذلك:

- تصور أنك تسير في جنازتك، واكتب خطاب مدح وتأنيب لنفسك، فما هي الأشياء التي تحب أن تقال عنك؟
- تصور أنك في الذكرى الخمسين لزواجك، ما هو نوع العلاقات العائلية التي كونتها؟
- تصور أنك في يوم تقاعدك من العمل، ما الذي ينبغي على العاملين في مجالك أن يقولوه عنك؟

إن القيادة الشخصية ليست مجرد تجربة منفردة، وهي لا تبدأ وتنتهي بكتابة بيان عن مهمتك، فهي عملية مستمرة للمحافظة على رؤيتك والقيم الماثلة أمامك ولمواءمة حياتك بانسجام مع المبادئ التي تعتنقها بقوة، واستخدم بيان المهمة لكتابة المسارات والاتجاهات التي ترشد تصرفاتك لكي تكون بمثابة الإقرارات اللازم تنفيذها، و تلك الإقرارات الجيدة تتميز بأنها شخصية وإيجابية وتستخدم صيغة الحاضر و الناحية العاطفية والقدرات التخيلية.

ولقد أظهرت نتائج البحث أن جميع الرياضيين العالميين تقريباً وأصحاب الأداء المتميز في جميع المجالات هم أشخاص يعتمدون على القدرات التخيلية، وهم يروون التجربة ويشعرون بها في عقولهم قبل أن يقوموا بها فعلياً، وهم يبدءون وفي أذهانهم تصور كامل للغاية و الهدف النهائي الذي ينشدون تحقيقه، وأنت تستطيع أن تقوم بالشيء نفسه في كل مجال من مجالات حياتك باستخدام الإقرارات المبنية على أساس بيان المهمة الشخصية.

العادة رقم 3 – قم بإنجاز الأمور ذات الأولوية أولاً.

الفكرة الرئيسية

إن جوهر الإدارة الفعالة لوقتك الشخصي هو قضاء أطول وقت ممكن في القيام بالأعمال المهمة في جو لا يتسم بالعجلة بصورة تعمل علي رفع مستوى كفاءتك و فعالية أدائك.

.1 مهم وعاجل	.2 مهم وغير عاجل
.3 عاجل ولكنه غير مهم	.4 غير عاجل وغير مهم

الأفكار المساندة

هناك أربعة أنواع للأنشطة:

1 - الأنشطة المهمة والمستعجلة

وهي تشمل الاستجابة للأزمات، والمشاكل الملحة، أو المواعيد النهائية المحددة سلفاً، ويستنفد مديرو الأزمات والأشخاص المهتمين بحل المشاكل طاقاتهم قبل كل شيء في مجال هذا النوع من إدارة الوقت.

2 - الأنشطة المهمة لكنها غير العاجلة

الصيانة الوقائية، وبناء العلاقات، والتفكير الخلاق المبدع، والتخطيط وإعادة التكوين، هذه هي المجالات التي تشكل جوهر الإدارة الشخصية الفعالة، وتشكل أساس الكفاءة العملية و الفعالة.

3 - الأنشطة غير المهمة ولكنها عاجلة

المكالمات الهاتفية، والرسائل البريدية وبعض الأمور الملحة الأخرى، وهذه المهام تكون في العادة عاجلة فقط لأن شخصاً آخر لديه ذلك التوقع، ويظن بعض الناس الذين يقضون وقتهم في هذه النشاطات بأنهم يعالجون أموراً أساسية و هامة.

4 - الأنشطة غير المهمة وغير العاجلة

وتشمل الأمور التافهة، وجزءاً من الرسائل البريدية، ومهدري الوقت، والأنشطة المُحببة للنفس وغير المؤدية، إن قضاء جميع وقتك في هذه الأنشطة هو الطريق الذي يقودك بالطبع إلى أن تصبح فرداً عديم الكفاءة تماماً.

والهدف هو تعظيم الفائدة من الوقت الذي تقضيه في الأنشطة المهمة ولكنها غير عاجلة، وهذا هو جوهر الإرادة الشخصية الفعالة، وبزيادة عدد و كم المهام التي تنجزها في المربع رقم2 (تمثل الأنشطة المهمة ولكنها غيرعاجلة فمن المرجح أن تقل المهام التي تبرز في المربع رقم1 (تمثل الأنشطة المهمة ولكنها عاجلة).

لا يحصر الأشخاص الأكفاء أنفسهم في المشاكل – وإنما يركزون على الفرص، وهم يفكرون بأسلوب وقائي، والطريقة الوحيدة لتركيز الجهود على القيام بأنشطة المربع رقم 2(المهمة وغير العاجلة)هي اختصار الوقت المخصص للقيام بأنشطة المربعين رقم 3 ورقم 4 (غير مهمة أو غير مهمة وغير عاجلة)، ولكي تتميز بكفاءة الاستجابة للقيام بنشاطات المربع رقم 2 فيجب أن تنمي عادة قول "لا" لنشاطات المربعين رقم 3 ورقم 4، وفي بعض الأحيان سيحتاج هذا الأمر إلى بعض الدبلوماسية، وأنت تستطيع من خلال تدعيم القرارات بالمبادئ الصحيحة والتركيز على بيان المهمة أن تحصل على الإرشاد الذي تحتاجه لاتخاذ القرارات، والطريقة التي تقضي بها وقتك هي نتيجة مباشرة للطريقة التي ترى بها أولوياتك الشخصية فعلاً، سواء رغبت في الاعتراف بذلك أم لا.

والهدف من إدارة نشاطات المربع رقم 2 هو إدارة حياتنا بكفاءة – بالاعتماد على المبادئ الصحيحة، والمعرفة بمهمتنا الشخصية (من خلال التركيز على النشاطات المهمة والعاجلة الموازنة بين زيادة إنتاجنا وزيادة قدرتنا الإنتاجية.

وفيما يلي المعايير الستة لمهارات إدارة الوقت الأنشطة المربع رقم 2:

1- التماسك – التناغم بين بيان مهمتك الشخصية و الأنشطة طويلة المدى وقصيرة المدى.

2- التوازن – تحديد أدوارك المختلفة والمحافظة على درجة تركيزها حتى لا تتعرض المجالات المهمة لتجاهلها عمداً.

3- التركيز على المربع رقم 2 – التعامل مع عمليات المنع والتوقع بدلاً من محاولة السيطرة على الأزمات بعد وقوعها، وبدلاً من تحديد أولويات جدول أعمالك ينبغي عليك أن تحدد الوقت اللازم لتحقيق أولوياتك.

4- البعد الإنساني– تنعكس خططك علي التفكير الذي تقوم به بناءً على التعامل بكفاءة مع الأشخاص الآخرين، لأن باستطاعتهم التأثير على جدول أعمالك.

5- المرونة – ينبغي أن تتم إدارة الوقت بالتحديد وفقاً للطريقة التي تحتاجها لتسيير لحياتك إما بالإضافة أو بالتغيير الكلي.

6- القابلية للتنقل – على إدارة الوقت أن تكون على أهبة الاستعداد وملازمة لك في جميع الأوقات، وليس في مكتبك فقط.

وتبدأعملية إدارة الوقت بأربعة أنشطة رئيسية:

1- تحديد الوظائف الرئيسية لحياتك، ويرتدي الجميع عدداً من القبعات في حياتهم العملية والشخصية والاجتماعية، فقم بكتابة الأدوار التي تلعبها أسبوعياً.

2- اختيار الأهداف – من الممكن أن ترغب في تحقيق هدف أو اثنين خلال الأسبوع القادم في كل واحد من الأدوار التي تقوم بها.

3- الجدولة، انظر إلى كل أسبوع وأهدافك ماثلة في ذهنك، و حدد متى ستخصص بعض الوقت لتحقيق أهدافك؟

4- تكيف مع الظروف اليومية المتجددة، وهذا قد يعني الاستجابة للأحداث غير المتوقعة بوسائل ذات معني، وكلما كانت الأهداف الأسبوعية ترتبط بهيكل عريض من المبادئ الصحيحة وبيان المهمة بصورة تامة كانت الزيادة المحققة في مجال الكفاءة و الفعالية أكبر، ويعني التنظيم طويل المدى أن بيان المهمة يؤدي إلى تكوين الأدوار وبالتالي إلى الأهداف ومن ثم إلى تكوين الخطط.

اقتباسات

"يجب ألا تكون الأمور الأكثر أهمية تحت رحمة الأمور الأقل أهمية أبداً".

– جوته

"لدى الشخص الناجح عادة تمكنه من القيام بالأمور التي لا يرغب الفاشلون بالقيام بها عادة، وليس بالضرورة أن يحبوا القيام بها ولكن كرههم للقيام بها لا يعادل قوة الغرض الذي يدفعهم للقيام بها".

– إي. م. جراي

"تعني الإدارة القيام بعمل الأشياء بصورة صائبة، والقيادة هي القيام بعمل الأمور الصائبة".

– بيتر دراكر ووارن بينيس

الانتصار العام

الفكرة الرئيسية

يمكن أن يبنى الاعتماد المتبادل بصورة فعالة على الاستقلال الحقيقي، ويجب أن يتقدم الانتصار الشخصي على الانتصار العام، فأنت لا تستطيع أن تنجح مع الآخرين ما لم تدفع ثمن النجاح مع نفسك أولاً، والاعتماد المتبادل هو الخيار الذي لا يستطيع أن يتخذه سوى الأشخاص المستقلون.

الأفكار المساندة

لا تتمثل أكثر العناصر أهمية والتي تمثل مساهمتنا في أية علاقة فيما نقوله أو نفعله، ولكنها تتمثل بما نحن عليه، ولو كانت كلماتنا وأفعالنا نابعة من المظاهر الظاهرية و السطحية و ليست نابعة من جوهرنا، فسوف يشعر الآخرون بعدم الثقة بنا، ولهذا فالمكان الحقيقي الذي يجب علينا أن نبدأ به في أي علاقة هو في جوهر شخصياتنا.

ويفتح الاعتماد المتبادل عالم كبير يتضمن كل الأفكار والأحاسيس العميقة والغنية والمفعمة بالمعاني التي تؤدي لزيادة الإنتاجية، وهي ما يمدنا بأعظم المتع وأشد الآلام، ويشبه الاعتماد المتبادل حساباً بنكياً عاطفياً، إذ نقوم بإيداع الأرصدة في هذا الحساب باللطف والكرم والنزاهة والانفتاح والوفاء بالإلتزامات، وعندما يكون حسابك دائناً تستطيع ارتكاب أخطاء عرضية من آن لآخر ومن ثم التعويض عنها، أما إذا كان حسابك خاوياً أو تم إستنفاد رصيدك فسيكون هناك الكثير من التوتر ويجب عليك عندها أن تكون شديد الحذر مع كل كلمة تنطق بها وكل فعل تقوم به.

ويمكنك إيداع الأرصدة في حسابك العاطفي بواسطة:

1- الفهم الكامل لشخصية كل فرد، فما يمكن اعتباره إيداعاً بالنسبة لفرد ما قد لا يعني شيئاً لشخص آخر أو من الممكن أن يمثل له عملية سحب من رصيدك، ولذلك فأنت تحتاج إلى معرفة وثيقة بطبيعة كل فرد.

2- الانتباه إلى الأمور الصغيرة، في العلاقات أو في تداعيات الأفكار، تكون الأمور الكبيرة في الحقيقة أموراً صغيرة – مثل مظاهر اللطف والتصرفات الحانية البسيطة، وبعض مظاهر عدم الاحترام الضئيلة قد تسحب الكثير من رصيدك إذا لم تكن منتبهاً.

3- الوفاء بالالتزامات، يمثل الوفاء بالعهد إيداعاً كبيراً في رصيدك، أما نقض العهد فهو عملية سحب لمبلغ كبير من هذا الرصيد، ويميل الناس لبناء آمالهم على العهود.

4- توضيح التوقعات،أن سبب الكثير من المشاكل هو ببساطة الصراع أو التوقعات الغامضة المتناقضة، ولذلك فمن المهم في أي موقف أن تحدد قائمة بالتوقعات حتى يمكن مناقشتها وتغطيتها بالكامل، وقد يحتاج هذا الأمر إلى شجاعة من قبل الأطراف المشاركة في دعم اتخاذ القرارات.

5- إظهار الاستقامة و النزاهة الشخصية، الاستقامة هي أساس الكثير من أنواع الإيداعات في حين يؤدي الافتقار إلى الاستقامة و النزاهة إلى تقويض جميع الجهود الأخرى الرامية إلى تجميع الإيداعات، والنزاهة هي قول الصدق أو مطابقة كلامنا مع الواقع، والاستقامة هي مطابقة الواقع مع كلامنا أو الوفاء بالعهود وتحقيق التوقعات التي ينتظرها الآخرون منا، ومن بين الوسائل المهمة لإظهار الاستقامة أن تكون وفياً للغائبين، لأن ذلك ينقل عنك الثبات على المبدأ، وتعني الاستقامة بأن تعامل الجميع بنفس الموازين.

6- الاعتذار بإخلاص عندما تقوم بالسحوبات، وهذا يتطلب قدراً كبيراً من قوة الشخصية.

اقتباسات

"لا يمكن أن توجد الصداقة بدون الثقة، ولا وجود للثقة بدون الاستقامة و النزاهة".

– صامويل جونسون

"إن تكريس ذاتك لشخص واحد أكثر صعوبة من العمل بإجتهاد لإنقاذ الجماهير".

– داغ همرشلد – الأمين العام للأمم المتحدة

"إن ما يكمن وراءنا وما يكمن أمامنا هو مجرد أمور ضئيلة بالمقارنة مع ما يكمن بداخلنا".

– أوليفر ويندل هولمز

العادة رقم 4 – التفكير بتكوين علاقات إيجابية للطرفين

الفكرة الرئيسية

أكثر الوسائل فعالية للعمل مع الآخرين هى القيام ببناء علاقات إيجابية للطرفين تركز على النتائج لا على الوسائل.

الأفكار المساندة

الأمثلة الأساسية للتعاملات الإنسانية هي:

1- العلاقات الإيجابية للطرفين (الربح/الربح) – إطار فكري وروحي يبحث عن المنفعة المتبادلة في المعاملات التجارية والشخصية، ويشعر جميع الأطراف بالرضا عن القرارات ويلتزمون بالخطة المرسومة.

2- العلاقات الإيجابية والسلبية لطرف بالنسبة للطرف الآخر (الربح/الخسارة) - أسلوب فاشستي (يشمل استخدام المركز أو السلطة أو أوراق الاعتماد أو الممتلكات أو الشخصية، كما يشمل أيضاً اتباع أسلوب خارجي بإجراء المقارنات مع الآخرين.

3- العلاقات السلبية بالنسبة للطرف الأول والإيجابية للطرف الآخر (الخسارة/الربح) – ويتمثل في الاستسلام، والسماح للطرف الآخر بالقيام بما يريده، كما يمكن أن تكون أيضاً بمنح الإذن غير المشروط أو بالتساهل، ويتبادل البعض بين العلاقات المربحة لطرف والخاسرة بالنسبة للطرف الآخر (الربح/الخسارة) وبين العلاقات الخاسرة بالنسبة للطرف الأول والمربحة للطرف الآخر (الخسارة/الربح) بصورة مستمرة.

4- العلاقة السلبية بالنسبة للطرفين (الخسارة/الخسارة) – وهي التى تقودك إلي التركيز على كيفية جلب الخسارة للعدو لدرجة التأثير على مصالحك الخاصة مما سيؤدي إلى خسارة كلا من الطرفين.

5- الربح – التفكير في مصالحنا الشخصية وحدها، ونترك الشخص الآخر ليهتم بمصالحه ولا نفكر بموقفه.

6- علاقات الإيجابية للطرفين وإلا فلن يتم الاتفاق – وتعني إذا لم يكن من الممكن التوصل إلى صفقة تمثل المنفعة المتبادلة للطرفين إذا فسيتفق الجميع على عدم الاتفاق! وبعبارة أخرى، إذا وجد الطرفان كلاهما بأنهما يريدان التوجه إلى جهتين مختلفتين فمن الأفضل لهما ألا يحاولا إجراء اتفاق فيما بينهما، مما يوفر لهما قدراً ضخماً من الحرية المعنوية.

ومن بين جميع الخيارات، فعلاقة الايجاب للطرفين وإلا فلن يتم الاتفاق هي المفضلة أكثر من غيرها، وخصوصاً في بداية العمل المشترك أو الاتحاد الشخصي بين الطرفين.

وهناك خمسة أبعاد لعادة التفكير بالعلاقات الإيجابية للطرفين:

1- الشخصية - يتطلب التفكير بتكوين علاقات إيجابية للطرفين الاستقامة والنزاهة (القيمة التي نضعها لمبادئنا) من جانب الطرفين، وهو أيضاً يتطلب النضوج في طريقة التفكير – والتوازن بين الشجاعة ومراعاة مشاعر الآخرين، التعبير عن المشاعر بشجاعة مع مراعاة مشاعر الآخرين هي علامة الشخص الناضج، وأخيراً فالتفكير بتكوين العلاقات الايجابية للطرفين تجعلنا نحتاج إلى الذكاء الغزير والذي يعني بأننا ندرك بأن هناك من الربح الوفير بحيث يمكن للجميع الإفادة منه، ويظن الأشخاص الذين ينظرون بنظرة ضيقة بأن هناك مورداً واحداً للمنفعة ويتقاتلون للحصول على أكبر نصيب ممكن منه، أما الأشخاص الذين يتمتعون بعمق الذكاء فهم يدركون أن هناك الكثير من الفرص أكثر مما يستطيع الإنسان الإحاطة به.

2- العلاقات - الرصيد العاطفي هو الأساس المكون للعلاقات الايجابية للطرفين،، ولو تم إيداع ما يكفي في هذا الرصيد على امتداد فترة من الزمن فإنك ستصل إلى درجة المصداقية التي تمكنك من التركيز على الأشياء لا على الصراعات الشخصية، وإذا كان لدى كل من الطرفين رصيد عاطفي مرتفع مقروناً بالالتزام بتحقيق علاقة إيجابية للطرفين، فيمكن أن يحدث بينهما انسجام تام، أما إذا لم يكن الطرف الآخر يفكر بتحقيق علاقة إيجابية للطرفين، فيجب عليك أن تأخذ بزمام المبادرة وأن تستجيب بكفاءة و فعالية بحيث تستمر في العمل حتى يدرك الآخرون بأنك تريد الحصول على صفقة إيجابية للطرفين، ويمكن أن تكون العلاقة مفتاح النجاح للعملية بأكملها.

3- الاتفاقات - وهي تحدد تعريف واتجاه علاقة الربح بين الطرفين، ولكي تكون الاتفاقات فعالة يجب أن تركز على النتائج المرجوة بدلاً من التركيز على الطرق المتبعة، ويجب أن ترفق بها الخطوط العريضة التي تحدد معايير النتائج والموارد المتوفرة لتحقيق النتائج، كما يجب أن ترفق بها بطريقة معينة لتحديد مسئولية التقييم وملخصاً لما سيحدث نتيجة للتقييم.

4- الأنظمة - لا يمكن أن تدوم العلاقات الإيجابية للطرفين في أي تنظيم إلا إذا كانت مدعومة من قبل الأنظمة، وإذا تحدثت عن تكوين علاقة إيجابية للطرفين ولكنك قمت بفعل ما يساعدك على تحقيق علاقة مربحة لك وخاسرة بالنسبة للطرف الآخر، فلا يجب عليك أن تندهش بعد ذلك عندما يتبع الجميع نفس نوع العلاقة معك (العلاقة المربحة للطرف والخاسرة بالنسبة للطرف الآخر) (الربح/الخسارة)، ويجب أن تكون أنظمة التدريب والتخطيط وحساب الميزانية والاتصالات والمعلومات والمكافآت جميعها موجهة لتحقيق علاقة الربح للطرفين.

5- العمليات - إن جوهر بناء علاقة إيجابية مربحة للطرفين يتم بفصل المشكلة عن الشخص، والتركيز على المصالح لا على المواقف، وبتكوين خيارات لتحقيق المكسب الإيجابي المتبادل، وبالإصرار على المعايير الموضوعية أو على مبدأ خارجي يتم الاتفاق عليه من كلا الطرفين، وفي سياق الحديث عن العادات رقم 5 ورقم 6 سوف نتطرق للحديث التفصيلي عن هذه العمليات بشكل أكبر.

العادة رقم 5 - ابحث عن الفهم أولاً، ثم ابحث عن فهم الآخرين لك.

الفكرة الرئيسية

لدى الجميع ميل طبيعي للإسراع لمحاولة نصح الغير أو لإصلاح الأشياء قبل أخذ الوقت الكافي لتشخيصها ومحاولة فهم السبب الذي يجعل الشخص الآخر يشعر بتلك الطريقة، وتكمن الحيلة في البحث عن فهم الشخص الآخر أولاً، ومن ثم محاولة أن تكون أنت شخصياً مفهوماً من الآخرين.

الأفكار المساندة

لا يملك معظم الناس أي تدريب على الانصات بكفاءة، بالمقارنة مع السنوات المنفقة في تعلم القراءة والكتابة بكفاءة، وإذا كنت ترغب حقاً في التعامل و التفاعل مع الشخص الآخر فأنت بحاجة إلى الإنصات له لمعرفة ما استقر عليه في ذلك الوقت،. وإذا لم تظهر للآخرين تقديرك لتميزهم الفردي، فإنهم لن يرغبوا في قبول أي نصيحة تقدمها لهم، وهذا لا يعتمد على الأسلوب الذي تتبعه معهم فحسب – فأنت تحتاج إلى بناء مهارات على أساس الشخصية و تكوين رصيد عاطفي قوي.

ولا ينصت معظم الناس بقصد الفهم – وإنما ينصتون بهدف الرد، وهم إما متحدثون أو على أهبة الاستعداد للحديث، وهم يرون الآخرين من خلال منظار أسلوب حياتهم الشخصية الإنصات بتعاطف شديد هو مفتاح فهم الآخرين و محاولة فهم كل ما يوصله الشخص الآخر (مثل الإشارات غير المنطوقة)، وأنت تنصت للإحساس والمعنى، وللسلوك والإشارات الأخرى، وأنت تركز تماماً على وجهة نظر الشخص الآخر، ولا تقوم بعرض قصة حياتك من خلال كلامهم.

وتذكر، بأن الحاجات التي تم إشباعها لا تدفع الآخرين على التصرف و التعامل مع الأمور كما يجب،لأنه في تلك الحالة لا يوجد حافز يدفعهم بل يحصلون علي الأشياء بطريقة مباشرة فعلي سبيل المثال عندما يحصل الفرد على الطعام فإنه لن يبحث بعد ذلك عن الطعام، وبصورة مشابهة فيجب ألا تتحرك لإشباع حاجة الشخص بحل المشكلة قبل إرضاء حاجتهم للشعور بأنهم يفهمونك، عليك أن تشخص المشكلة قبل أن تصف الحل، وهذا في الواقع يحتاج إلى قدر كبير من الطمأنينة و الثقة بالنفس من جانبك، كونك ستكون أيضاً مستعداً بصورة جيدة لكي تتلقى تأثير ذلك الشخص.

وهذا الأمر في الحقيقة هو ما يميز المحترفين الحقيقيين، فرجل البيع غير المحترف يبيع المنتجات،أما رجال البيع المحترف فهو يبيع الحلول للحاجات والمشاكل، وعلي سبيل المثال يقوم المحامي في البدء بجمع الحقائق لكي يفهم الأمر على الوجه الصحيح، ويتضمن بعد ذلك القوانين والوقائع قبل أن يعد القضية، و يعمل المهندس الجيد على فهم القوى والمؤثرات المحيطة بالتصميم قبل أن يرسم مخطط الجسر، والفهم هو مفتاح التقدير الجيد للأمور، أما إذا أطلقنا تقديراتنا أولاً فإننا لن نتمكن من تحقيق الفهم التام أبداً.

عندما يعاني الناس من مشكلة وتقوم أنت بالإنصات التام وفهم مشكلتهم، فإنك ستفاجأ بمدى السرعة التي سيفتحون بها قلوبهم و عقولهم لك، ويحتاج الإنصات مع إظهار التعاطف إلى الوقت، ولكنه على أية حال ليس بنفس مقدار الوقت الذي يستغرقه التراجع وتصحيح سوء الفهم عندما تمضي بعيداً عن الآخرين دون إنصات.

وعندما يتم فهمك للأمور، يصبح الهدف لديك إقناع الآخرين برؤيتك وفهمك،

ويُعرف النضج بأنه التوازن بين الشجاعة ومراعاة مشاعر الآخرين، ويحتاج البحث عن الفهم إلى مراعاة مشاعر الآخرين، أما البحث عن فهم الآخرين فيحتاج إلى الشجاعة، وتتطلب العلاقة الإيجابية للطرفين قدراً كبيراً من الاثنين.

و لدى اليونان فلسفة تتألف من ثلاث كلمات: المعتقدات، ومثيرات الشفقة، والرموز، فالمعتقدات تمثل مصداقيتك واستقامتك وكفاءتك الشخصية، وهي تؤثر علي رصيدك العاطفي، أما مثيرات الشفقة فهي المشاعر، وهي تعني أن تكون متوائماً عاطفياً مع الشخص الآخر، والرموز هي المنطق، ويشمل الجزء المنطقي من عرضك لشخصيتك وأفكارك، ولاحظ الترتيب: المعتقدات، مثيرات الشفقة، الرموز - شخصيتك، علاقتك، منطقك، ويتوجه معظم الناس مباشرة نحو الرموز بدون التفكير بالمعتقدات ومثيرات الشفقة أولاً.

وعندما يكون باستطاعتك تقديم أفكارك بوضوح، وخصوصاً من الناحية التصويرية وبما يتفق مع السياق (سياق اهتمامات المستمع)، فأنت بذلك تقوي مصداقية أفكارك، وتحقق لك العادة رقم 5(التي تمثل البحث عن الفهم أولاً، ثم البحث عن فهم الآخرين لك) الدقة الشديدة والاستقامة و النزاهة والكفاءة في عروضك التقديمية لشخصيتك و أفكارك، والأفضل من ذلك كله أن إرادة الفهم أولاً تصبح بمتناول يدك، ويمكنك أن تمارسها الآن، فأنت تستطيع تطبيق هذا المبدأ فوراً.

اقتباسات

"لدى القلب مبرراته، وهي مبررات غير معروفة".

- باسكال

العادة 6 – توحيد الجهود لمضاعفة الكفاءة

ا الفكرة الرئيسية

يعني التعاون أن الكل أكبر من مجموع الأجزاء، وبعبارة أخرى تشترك كل الأجزاء في استحداث مكتشفات جديدة ومثيرة لم تكن ممكنة قبل ذلك، وهو عبارة عن قوة خلاقة تتكون من قوى غير متوازية مبنية على مبادئ التعاون الخلاق.

الأفكار المساندة

التعاون هو الاختبار الحقيقي والتجلي لجميع العادات مجتمعة.

وعندما تتبادل التعاون مع الآخرين فأنت تفتح عقلك وقلبك للإمكانيات والخيارات والبدائل الجديدة، و بذلك تكون شيئاً جديداً تماماً أفضل من أي شيء آخر دار في تصورك، وهذا هو الجوهر الأساسي لروح الفريق، وعندما تعمل بتعاون فإنك لن تعرف على وجه التحديد إلى أين سينتهي بك المطاف، والشيء الوحيد المؤكد هو أن النتيجة النهائية لهذه الطريقة تستحق فعلاً الوسائل المبذولة لتحقيقها، ويمكن أن تحقق من خلال فريق العمل أكثر مما تحققه وحدك، وستنفتح أمامك معالم جديدة من الرؤى ووجهات النظر والأمثلة الجديدة التي تقودك إلى خيارات وبدائل جديدة.

ويجب أن تجري الأنشطة التي تشبه العمل على إعداد بيان بالمهمة في بيئة تعاونية، وهذا يحتاج إلى مستوى عال من الثقة والتعاون بين جميع المشاركين، وفي الواقع فالثقة المتبادلة هي مفتاح العمل، وإذا كانت الثقة منعدمة فستسود الاصطلاحات القانونية جو الأنشطة لكي يحمي كل شخص مصالحه وحقه، وفي وسط يتسم بالثقة يسود التواصل الفكري المهذب للوصول إلى حلول وسط ترضي جميع الأطراف، على أن أفضل الأوضاع الخلاقة تنشأ في بيئة تكون فيها الحلول الجماعية أفضل من أي حل قد يتم التوصل إليه بصورة فردية.

ويستقي التعاون طاقته وكفاءته و فعاليته من الفروق الموجودة بين الناس - الفكرية والعاطفية والنفسية، و هذا التنوع من الأمثلة الفردية التي تميز عملية التعاون بالقوة والفعالية، وعندما نقيم الفروق الموجودة بين الملاحظات التي يكونها الآخرون، نستطيع أن نتغلب علي الحدود المفتعلة، فلو كان لشخصين نفس وجهة النظر فإنه من الممكن أن ينوب واحد منهم مكان الآخر.

ويمكن أن يستخدم التعاون كذلك للتعامل مع القوى السلبية العاملة ضد النمو والتغير، فأي مستوى أداء في الوقت الحاضر هو عبارة عن توازن بين القوى المحركة (الإيجابية، أو المنطقية، أو الواعية، أو الاقتصادية) التي تشجع التقدم وبين القوى المثبطة التي تكبح التقدم (السلبية، أو العاطفية، أو غير المنطقية، أو اللا شعورية)، وتؤدي زيادة القوى المحركة إلى تحقيق النتائج لفترة، ولكن تطبيق التعاون باستمرار يؤدي إلي زيادة القوى المحركة ويقلل القوى المثبطة في نفس الوقت، والتعاون هو نتيجة تطبيق جميع العادات السابقة، ولا يمكن أن يبنى إلا إذا اعتمد على تكوين العادات من 1 وحتى 6، ويمكن أن يوجد التعاون في بيئة العمل الجماعي مع الآخرين كما يمكن أن تكون متعاوناً شخصياً في تصرفاتك(تلبي الاحتياجات الشخصية بدون مساعدة من الغير).

اقتباسات

"لقد التزمنا بالقاعدة الذهبية للحفظ؛ فدعونا الآن نلتزم بها في الحياة".

- إدوين ماركهام

العادة 7 – قم بحفز الهمم

الفكرة الرئيسية

العادة رقم 7 هى أن تأخذ وقتك لحفز الهمم، وبعبارة أخرى لا تنشغل بالأداء للحد الذي لا تدرك معه بأنك تستخدم أداةً غير مناسبة، خذ بعض الوقت على فترات منتظمة لحفز همتك من النواحى المادية والروحية والفكرية والاجتماعية والعاطفية.

الأفكار المساندة

يتضمن حفز الهمم أربعة نواحي منفصلة عن بعضها:

1- التدريب البدني - إن قضاء 30 دقيقة في اليوم على الأقل في التدريب سوف يحسن الساعات المتبقية يومياً، وسوف يمكنك التدريب بانتظام علي تحسين قدرتك على العمل والتكيف والمرح ويعززها، ونادراً ما يكون التدريب أمراً عاجلاً فعليك أن تتمتع بالكفاءة وأن تضع معيارك الخاص لما يناسب طبيعتك، وأثناء تدريبك ستشهد أيضاً تغيراً نموذجياً في صورتك الذاتية.

2- الناحية الروحية - يمنحك تجديد البعد الروحي القدرة على قيادة حياتك، وهذا البعد وثيق الصلة بالعادة رقم 2، ويمثل البعد الروحي جوهر نظام القيم الخاص بك، وهو ينطبق على المصادر التي تلهمك وتنهض بك، ويستمد الناس القوة الروحية بطرق كثيرة، فبدلاً من التركيز على الكيفية التي ينبغي أن يتم بها ذلك، فالأساس هو أن تتأكد من تجديد هذا البعد باستمرار على امتداد حياتك.

وقد يساعد الاندماج في روائع الأدب أو الموسيقى على تجديد البعد الروحي لدى بعض الناس، وكذلك الحال بالنسبة للتواصل مع الطبيعة، ولكل إنسان حاجاته التي تختلف عن غيره، ويستقي قوته الروحية من بئر تختلف عن الآخرين، وهذا الأمر ينتمي لنشاطات المربع رقم 2(ابدأ وفي ذهنك تصور للغاية المنشودة أو الهدف النهائي) حتماً، فهو نادراً ما يكون أمراً عاجلاً – فنحن في العادة نحتاج إلى توفير الوقت للتجديد الروحي على فترات منتظمة، والفكرة هي أن تجعل الوقت في مركز القيادة بالنسبة لحياتك، وعندما نتعرض للضغط من السياق العام للعمل، فإننا نستطيع أن نستخلص القوة من التجديد الروحي لكي نواجه التحديات الماثلة.

يمكن أن يكون بيان المهمة الشخصية شديد الأهمية للتجديد الروحي، وبإمكاننا أن نستغل هذا الوقت لنعيد التزامنا بالغرض الذي ترتكز عليه حياتنا، ونحن نستطيع أن نعيش الأحداث في خيالنا قبل وقوعها، كما يمكننا أن نحقق انتصاراتنا الشخصية قبل أن تتجه الأنظار نحو أفعالنا.

3- البعد الفكري - تعلمنا التربية المعرفية وتنمي بنا مختلف عمليات التنمية الفكرية ونظم الدراسة الحديثة واستكشاف الموضوعات الجديدة والتفكير التحليلي والكتابة المعبرة، ويستبدل الكثير من الناس قاعات الدراسة بالتلفاز ليكون أساس ارتكاز تفكيرهم بعد التشتت أثناء مرحلة المدرسة ومقارنة النواحي العلمية بالنواحي العملية، ولقد قدمت العادة رقم 3 أساس تكوين الانضباط الذاتي لتجاهل التلفاز والبدء ببرامج دراسية جادة بدلاً منه تستهدف المناقشة حول موضوعات جديدة، أما التلفاز فهو سلاح ذو حدين يمكن الاستفادة به أو جلب الضرر،كما أنه مخصص لمختلف الشخصيات مما يصعب عليك التطبيق لما يتفق مع احتياجاتك.



وتمثل التربية المستمرة –تحفيز الذهن وتوسيع آفاقه – هي التجديد الفكري الحيوي، ويتكون لدى الأشخاص الأكفاء عدة وسائل لتثقيف أنفسهم، أو يستخدمون النظام الخارجي لبرامج الدراسة المنظمة، فإن تدريب الذهن في غاية الأهمية لكي يتمكن من الثبات بمفرده ويقوم بفهم برامجه الخاصة، ومن المهم أيضاً أن تقرأ بتوسع وأن تنفتح على أفكار العظماء، كما أن قراءة الكتب الجيدة بانتظام توسع نظرتك للحياة، وهناك وسيلة فعالة أخرى لتحفيز قدراتك الذهنية ألا وهي الكتابة، فالكتابة تؤثر أيضاً على قدرتنا وعلى التفكير بوضوح، وعلى التفسير الدقيق وعلى إمكانية فهم الآخرين لنا بكفاءة، إن التنظيم والتخطيط هي من العادات الأخرى التي تعمل على تحفيز الذهن.

4- البعد الاجتماعي/ العاطفي - يرتكز على المبادئ المذكورة في العادات رقم 4، 5، 6، وتتطلب المهارات الضرورية لتجديد البعد الاجتماعي والعاطفي والتواصل والتعاون الخلاق.

وتنشأ حياتنا العاطفية في المقام الأول وتتجلى من خلال علاقاتنا مع الآخرين، ويمكن أن نعمل على تجديد البعد الاجتماعي/ العاطفي من خلال تعاملاتنا اليومية مع الآخرين، وكل ما يتطلبه الأمر التأكيد على الصواب وبذل القليل من الجهد، ويعتمد النجاح في هذا المجال بشدة على شعورنا بالأمان الحقيقي، ولو كنا نعتمد على نماذج مستلهمة من الآخرين لكي نشعر بقيمتنا الخاصة، فإننا بذلك نسير في طريق محفوف بالمخاطر، ويجب علينا بدلاً من ذلك أن نكون شعوراً ذاتياً بالتكامل مبني على نماذج دقيقة ومبادئ صحيحة، ويتحقق السلام الفكري عندما تتناغم حياتك مع المبادئ والقيم الحقيقية ولا توجد طريقة أخرى سوى التعاون المتبادل بكفاءة.

يوجد أيضاً أمان حقيقي نابع من مساعدة الآخرين بطريقة فعالة، وعندما تجد حياتك بناءة ومثيرة بسبب الفارق الذي تحدثه في حياة الآخرين، فأنت عندئذ تكون في المسار الصحيح باتجاه تحقيق حياة سليمة ومفيدة، ويجب أن تشمل عملية تجديد الذات التجديد المتوازن للأبعاد الطبيعية الأربعة، وأن تهمل أي مجال يؤثر سلباً على المجالات الباقية، ويجب أن يقدم بيان المهمة إقراراً بكل واحد من هذه الأبعاد الأربعة.

يمثل التجديد المتوازن عملية تعاونية قصوى، وما تقوم به لكي تحفز الهمم في أي بُعد من هذه الأبعاد له تأثير إيجابي على الأبعاد الأخرى كونها جميعاً مرتبطة ببعضها بشدة، وعندما تشعر بالتقدم في واحد من هذه الأبعاد فأنت تزيد قدراتك في الأبعاد الأخرى أيضاً، ومن ثم تحقيق الانتصار الشخصي اليومي، حيث تقوم بقضاء ساعة يومياً لتجديد الأبعاد البدنية والروحية والفكرية، وهذا هو المفتاح لتكوين العادات السبع، وهو أيضاً الأساس الذي يبنى عليه الانتصار العام اليومي.

والتجديد هو المبدأ - وهو العملية - لتمكيننا من التقدم في دورة النمو والتغيرات الصاعدة والمتسمة بالتحسن المستمر، وتتكون الدورة الصاعدة من ثلاث خطوات:

1- التعلم.
2- الالتزام.
3- العمل.

فلكي نتقدم عبر الدورة الصاعدة –فنحن نحتاج للتعلم والالتزام والعمل وذلك بناءً على مستويات أرفع باستمرار، ولكي نستمر في التقدم فيجب علينا أن نكرر الدورة مرات كثيرة.

اقتباسات

"لا يمكنهم أن يأخذوا منا احترامنا لأنفسنا إذا لم نقم نحن بمنحه لهم".
غاندي

الخلاصة

الفكرة الرئيسية

إن اكتشاف وجود فجوة بين المؤثر والاستجابة لا يستطيع أحد سوانا أن يفوض في تحطيم الفجوة أو العمل علي تقليلها وتحمل المسئولية الكاملة عن حياتنا، فلن نقبل بعد الآن أن نكون ضحايا الظروف، و نتمكن من تحقيق الأشياء بعد دراستها والاختيار التام لها، فالعادات السبع تمكن أي شخص من القدرة على العمل بشمولية (التصرفات المرتكزة على الشخصية) وهو ما يناقض الأسلوب الخارجي (التصرفات المرتكزة على الظروف)، ويأتي التغيير الحقيقي من الداخل إلى الخارج، وهو لا ينبع من تمزيق أوراق السلوك أوالموقف، ولكنه ينبع من التأثير العميق على جذور نسيج أفكارنا، والنماذج التي نستخدمها والأنماط الأساسية لشخصياتنا.

إن تحقيق الوحدة مع أنفسنا ومع من نحبهم ومع أصدقائنا وزملائنا في العمل هو أفضل وأحلي الثمرات التى نقطفها من العادات السبع، وبناء الشخصية المتكاملة ليس سهلاً ولكن تحقيقه ممكن، وهو ليس بالحل السريع، ونحمل أنفسنا على التركيز حول المبادئ الصحيحة والتركيز المتوازن الذي يجمع بين أداء العمل وزيادة قدرتنا على العمل فإننا نصبح مؤهلين لمهمة تكوين حياة تتسم بالفعالية والتميز والتفوق علي المستويين الشخصي والمهني.

اقتباسات

"في ذلك الوقت استعنت، دون أن أشعر تقريباً، بالقوة الذاتية التي كونتها في الزنزانة 54 بسجن القاهرة المركزي - وهي قوة تسمى الموهبة أو الأهلية، للتغير، ووجدت بأنني أواجه وضعاً شديد التعقيد، لدرجة أنني لم أكن آمل في تغييرها حتى تمكنت من تسليح نفسي بالقدرات النفسية والفكرية الضرورية، ولقد علمتني تأملاتي في الحياة وطبيعة الإنسان في ذلك المكان المنعزل أن من لا يستطيع تغيير مقومات تفكيره الأساسية سوف لن يكون أبداً قادراً على تغيير الواقع، وبالتالي سوف لن يتمكن أبداً من تحقيق أي تقدم".
- أنور السادات

"يصبح ما نثابر على القيام به أسهل – ليس لأن طبيعة المهمة تتغير، وإنما لأن قدرتنا على القيام به تزداد".
- إميرسون

"يجب علينا ألا نكف عن الاستكشاف، وستكون خاتمة استكشافاتنا هي الوصول إلى المكان الذي بدأنا فيه وأن نعرف ذلك المكان للمرة الأولى".
- ت. س. إليوت

"لا أعرف فكرة أكثر تشجيعاً من قدرة الإنسان التي لا يرقى إليها شك لتحسين حياته من خلال المحاولة الواعية".
- هنري ديفيد ثورو

"على نبع الاطمئنان و الرضا أن ينبثق في عقولنا، ومن يملك قدراً بسيطاً من المعرفة بطبيعة الإنسان بحيث يبحث عن السعادة بتغيير كل شيء إلا ميوله، سوف يهدر حياته ببذل جهوده فيما لا فائدة منه ويضاعف الأسى الذي ينشد التخلص منه".
- صامويل جونسن

"لدي أمور كثير لأقوم بها، وسوف أحتاج إلى قضاء ساعة أخرى في الصلاة".
- مارتن لوثر كنج

"إننا نخوض أكبر المعارك في حياتنا بصمت يومياً في حنايا أرواحنا".
- ديفيد و. ماكاي

"عامل الشخص بحسب حقيقته وسوف يبقى كما هو في الحقيقة، وعامل الإنسان كما يمكن أو ينبغي أن يكون وسوف يصبح ما ينبغي أن يكون".
- جوته